

BAB IV

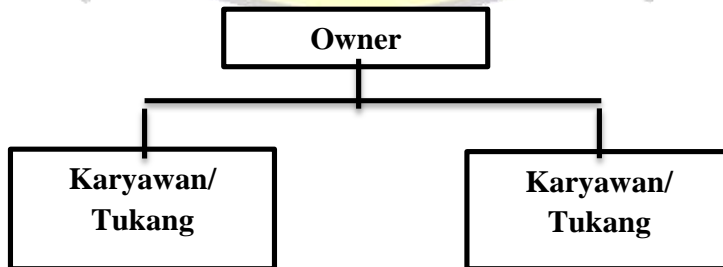
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil dan Lokasi Penelitian

4.1.1. Sejarah Agil Mebel

Berdirinya Agil Mebel berawal dari pemilik usaha yang merantau ke-Wanci Kabupaten Wakatobi dan hendak mencari mata pencarian baru disana, lalu mulailah beliau kerja di bagian mebel, selang beberapa tahun beliau memutuskan pulang kekampung halaman untuk membangun usaha sendiri berbekal modal awal 10 juta hasil tabungan selama merantau dan skill selama berkerja disana. Dengan pertimbangan Labibia merupakan tempat yang bagus untuk membuka usaha karena wilayahnya terdapat banyak pohon jati dan dapat di manfaatkan untuk pebuatan mebel. Labibia juga merupakan kampung halaman pemilik usaha dan Agil Mebel berdiri di kelurahan Labibia, RT 06, RW 02. Hal inilah yang mendasari berdirinya usaha Agil Mebel, penamaan Agil Mebel sendiri berasal dari nama anak pemilik yaitu Agil, yang berdiri dari tahun 2013 sampai saat ini. (wawancara, 17 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Gambar 4.1
Bagan Struktur Organisasi Agil Mebel



4.1.2. Produk Agil Mebel

Pada Agil Mebel terdapat beberapa Produk yang dapat dipesan oleh konsumen yaitu terdiri dari:

Tabel 4.1
Produk Agil Mebel

No	Produk	Jenis Kayu
1	Meja Set	Jati
2	Kursi	Jati
3	Lemari	Jati
4	Pintu	Jati
5	Jendela	Jati, Jati Putih, Gaharu
6	Meja	Jati
7	Tempat Tidur	Jati
8	Paket Sekolah	Jati

Yang mana bentuk dan ukurannya tergantung keinginan konsumen pada saat memesan produk yang diinginkannya. kemudian harganya menyesuaikan dengan kuantitas dan kualitas produk pesanan konsumen

Dari data yang diperoleh penulis pada saat melakukan wawancara pada pemilik usaha Agil Mebel, dalam dua bulan terakhir yaitu pada bulan July dan Agustus, Agil Mebel telah menyelesaikan pesanan sebanyak: (wawancara, 17 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Table 4.2
Penjualan Produk Pada Bula July-Agustus

No	Produk	Jumlah Unit
1	Lemari	2
2	Pintu	4
3	Tempat Tidur	1
4	Jendela	14

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Penetapan Harga Jual furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga Kota Kendari

Sebelum melakukan penelitian terlebih dahulu peneliti melakukan observasi terhadap penetapan harga yang di lakukan oleh usaha UMKM Agil Mebel, observasi didasarkan pada pengamatan langsung oleh penulis, yang mana usaha tersebut menyediakan produk yang berbahan dasar kayu. Kemudian penulis baru akan melanjutkan pada tahap wawancara.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, pihak Agil Mebel melayani berbagai macam pesanan yang di inginkan konsumen berdasarkan kriteria yang di inginkan. Penetapan harga yang ditetapkan Agil Mebel di ketahui oleh konsumen Ketika konsumen telah selesai mendeskripsikan baik dari segi ciri ciri atau berupa gambar langsung kepada pihak Agil mebel, dari deskripsi tersebut barulah pihak Agil Mebel akan menetapkan berapa harga yang akan di tanggung oleh konsumen. (Observasi, 17 september 2023, Labibia. Pada Agil Mebel)

Dalam penerapan jual beli pada agil mebel, dilakukan dengan cara:

“Ketika memesan di sini itu, saya datang terus bawa dengan gambar atau deksripsi serta ciri ciri yang spesifik, maunya yang bagaimana dari pesanan furniture yang saya mau pesan. Nanti setelah di sanggupi sama tukangnyanya, baru kita diskusikan masalah harga yang cocok berapa, kalau sudah cocok baru tentukan bayarnya mau di muka, angsur atau bayar di akhir” (Wawancara,17 september 2023, Labibia. Pada Konsumen, Ibu Marsia)

Dengan kata lain saat akad terjadi masing masing kedua pihak telah menyepakati harga yang ditetapkan pada produk tersebut.

Banyak konsumen beranggapan bahwa harga barang yang tinggi identik dengan mutu yang tinggi. Demikian pula sebaliknya, mutu barang yang tinggi cenderung diikuti dengan harga yang mahal. Dalam menetapkan harga tinggi atau mahal, para pengecer biasanya menonjolkan reputasi produk, nama merek, perwujudan fisik dari produk. Jika penetapan harga barang yang murah, maka perbedaan harga dengan pesaing harga harus ditonjolkan. Dengan demikian, berarti ada hubungan antara suatu barang dengan kualitas barang tersebut. Maksudnya adalah harga suatu barang sesuai dengan harganya. Sehingga kita dapat menetapkan harga dengan mutu barang dalam hal ini saat peneliti melakukan penelitian dengan mewawancarai bapak Rijaluddin selaku pemilik tempat usaha, diperoleh data sebagai berikut:

“untuk membuat satu unit mebel tentu saja memerlukan kayu yang merupakan bahan baku utamanya, nah kayu yang lebih sering di pakai itu kayu jati lokal karena dilihat dari segi kualitas kayu jati itu bagus dan tahan lama untuk pembuatan mebel . Kayunya sendiri kita beli sama penjual

kayu yang ada di labibia,. Untuk harga kayu jati papan itu Rp.3.800.000/kubik sementara untuk kayu jati campuran itu Rp.2.800.000/kubik. Kita sengaja pilih kayu jati karena selain untuk aspek kualitas kita juga pikirkan maunya konsumen, karena pasti konsumen itu maunya barang yang tahan lama nah salah satunya itu kayu jati walaupun harga jati sendiri cukup tinggi di di kemudian hari.” (wawancara, 17 september 2023. Labibia, oleh Rijaluddin)

Berdasarkan wawancara di atas maka dapat diketahui bahwa Agil Mebel memilih bahan baku yang berkualitas untuk kepuasan konsumen. Hal seperti ini bisa mempengaruhi sudut pandang konsumen terhadap furniture yang di hasilkan oleh Agil Mebel sehingga menciptakan citra sendiri untuk perusahaan. Sebagai mana yang dikatakan oleh pemilik usaha pada saat wawancara

“Meskipun kayu yang di pakai mungkin agak mahal akan tetapi kami juga memikirkan cara agar konsumen tidak lari pada usaha furniture lain, karena jika dilihat itu usaha furniture ada sekitar 3 usaha yang ada di sekitar sini. Jadi untuk mensiasati itu kita bandingkan harga dan kualitas produk dari pesaing yang ada terus kita tetapkan harga yang tidak terlalu jauh dari harga tersebut, bagaimanapun juga kita membutuhkan keuntungan yang maksimal dan setara dengan kualitas yang kita berikan pada pelanggan. Dengan demikian akan menanamkan pemikiran pada konsumen “lebih baik menambah sedikit dan dapat kualitas yang lebih bagus di banding harga murah tapi hasilnya tidak memuaskan” (wawancara, 17 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Dari penjelasan di atas maka kita mengetahui bahwa pihak agil mebel juga memperhatikan dari aspek persaingan yang ada di

sekitarnya. Dan tak lupa pula untuk memaksimalkan laba yang didapatkan dari hasil penjualan tersebut. Harga barang menjadilah sangat penting, artinya bila harga barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku dan sebaliknya bila menjadi terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi berkurang. Ada beberapa factor yang dapat mempengaruhi harga suatu barang seperti

- a. Tingkat penghasilan konsumen
 - b. Kepribadian dari individu konsumen
 - c. Desakan waktu yang dialami oleh konsumen
 - d. Besarnya pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh konsumen
- (Romansyah 2016)

Menurut bapak Rijaluddin selaku pemilik usaha, bahwa yang berhubungan dengan bisnis, hubungan antara kualitas barang dan harga itu saling berkaitan satu sama lain. Dan tidak bisa di pisahkan. Maka dari itu perhitungan analisis akan menggunakan metode full costing dalam perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh perusahaan.

Berdasarkan data yang peroleh pada saat wawancara, harga produksi pada perusahaan dengan menggunakan metode *full costing* untuk menganalisa harga pokok produksi. Usaha Agil Mebel mengkalisifikasian Biaya Produksi Yang Dipakai Dalam Pembuatan 1 paket sekolah, 2 unit lemari 2 pintu, dan 2 unit meja set, adalah sebagai berikut:

“untuk biaya dalam pembuatan produk itu ada biaya bahan bakunya, sama biaya penolong, itu setiap bulannya untuk biaya perawatan mesin itu sekitar Rp. 350.000 karena ada beberapa alat yang setiap bulannya memerlukan biaya pemeliharaan, kemudian untuk biaya listrik kita menghabiskan sekitar Rp. 250.000 . dan ada juga biaya penolong lainnya” yang seperti, amplas, lem, paku, cat dan beberapa lagi yang lain. Itu biayanya tergantung pada unit yang di buat dan kuantitas unitnya. Jadi tidak setiap bulan sama jumlahnya. Kemudian Ada juga gaji tukang jadi systemnya itu perunit untuk gajinya, lalu untuk karyawannya itu ada dua. (wawancara, 17 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Dari wawancara di atas maka kita mengeritahui :

1. Biaya bahan baku
2. Biaya tenaga kerja
3. Biaya *overhead* pabrik tetap
4. Biaya *overhead* pabrik variabel

Berikut adalah table biaya bahan penolong pada perusahaan Agil Mebel.

Table 4.3
Biaya overhead (biaya overhead)

Produk Pesanan			1 Set Meja Kursi			Lemari 2 Pintu			Paket Sekolah		
No	Ket	Satuan	Unit	Harga	Jumlah	Unit	Harga	Jumlah	Unit	Harga	Jumlah
1	amplas	roll	1	15.000	Rp. 15.000	1	Rp.15.000	Rp.15.000	2	Rp.15. 000	Rp. 30.000
2	permis	kaleng	4	85.000	Rp. 340.000				12	Rp. 85.000	Rp.1.020.000
3	cat	kaleng				2	Rp.80.000	Rp.160.000			
4	lem	kaleng	2	300.000	Rp.600.000	1	Rp.85.000	Rp.85.000	5	Rp.300.000	Rp 1.500.000
5	paku	kg	2	25.000	Rp.50.000	1	Rp.25.000	Rp.25.000	6	Rp. 25.000	Rp. 150.000
6	dempul	kaleng	4	Rp.50.000	Rp.200.000	1	Rp.50.000	Rp.50.000	8	Rp.50.000	Rp400.000
7	pensil kayu	buah	1	3.000	Rp.3.000	1	Rp.3.000	Rp.3.000	2	Rp.3000	Rp. 6000
8	handel	buah				4	Rp.10.000	Rp.40.000	2	Rp. 10.000	Rp. 20.000
9	kunci	buah				4	Rp.25.000	Rp.100.000	2	Rp. 25.000	Rp 50.000
10	engsel	pasang				4	Rp.17.000	Rp. 68.000	2	Rp 17.000	Rp 34.000
11	sekrup	kg	2	25.000	Rp.50.000	1	Rp.25.000	Rp.25.000	6	Rp. 25.000	Rp. 150.000
12	tinner	liter				1	Rp.25.000	Rp.25.000			
total biaya penolong					Rp.1.258.000			Rp.596.000			Rp.3.360.000

(Sumber data dari Agil mebel, 2023)

Dalam wawancara pada pemilik Agil Mebel biaya bahan baku yang di keluarkan untuk satu unit meja set sebanyak 300 kati. Adapun bahan baku yang di pakai adalah kayu jati papan dan kayu jati campuran. (wawancara, 17 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Adapun HPP dari pada produk Agil mebel berdasarkan 5 kasus dapat di susun berdasarkan 3 contoh penetapan harga yang dibedakan berdasarkan pesanan mebel yang merujuk pada table 2.1 yaitu:

1. Pesanan meja set:

Biaya bahan baku	= Rp.2.280.000	
Tenaga kerja	= Rp. 2.000.000	
Biaya overhead tetap	= Rp.600.000	
Biaya overhead variabel	= Rp. 1.258.000	+
Harga pokok produksi	= Rp. 6.138.000	
Jumlah produksi	= 2 unit	
HPP per unit	= 3.069.000	

Dibulatkan menjadi 3.070.000 jadi Hitungan HPP diatas dijadikan dasar penentuan harga jual. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Rijaluddin selaku pemilik usaha diketahui bahwa kebijakan *mark-up* Agil Mebel pada dua unit adalah sebesar 30%. Dengan demikian maka perhitungan harga jual adalah sebagai berikut.

Harga pokok produksi	= Rp. 6.138.000	
Laba (30%)	= RP. 1.841.400	+
Harga jual	= Rp.7. 979.400	

Jumlah produksi	= 2 unit
Harga jual per unit	= Rp. 3.989.700

Diketahui untuk pesanan meja set dengan jumlah 2 unit, dihitung dari jumlah bahan baku, biaya tenaga kerja, BOP tetap, dan BOP variabel maka HPP-nya adalah sebesar Rp.6.138.000 dengan kebijakan mark-up 30% yang berarti untuk per-unit laba yang di tetapkan yakni sebesar 15%. Maka jumlahnya sebesar Rp.7.979.400, dengan begitu penjualan untuk per unit dari meja set adalah sebesar Rp.3.989.700

2. Lemari 2 pintu

Kemudian pada pesanan lemari 2 pintu bahan baku yang di keluarkan untuk 1 unit lemari 2 pintu yaitu 200 kati, maka HPP dari produk tersebut yaitu:

Biaya bahan baku	= Rp. 1.120.000
Biaya tenaga kerja	= Rp. 2.000.000
Biaya overhead tetap	= Rp. 600.000
Biaya overhead variabel	= Rp. 596.000
Harga pokok produksi	= Rp. 4.316.000
Jumlah produksi	= 2 unit
HPP per unit	=Rp. 2.158.000

Hitungan HPP diatas dijadikan dasar penentuan harga jual. Dengan kebijakan *mark-up* Agil Mebel adalah sebesar 30% untuk dua unit tersebut. Dengan demikian maka perhitungan harga jual adalah sebagai berikut.

Harga pokok produksi	= Rp. 4.316.000	
Laba (30%)	= RP. 1.294.800	+
Harga jual	= Rp. 5.610.800	
Jumlah produksi	= 2 unit	
Harga jual per unit	= Rp. 2.805.000	

Berdasarkan pada uraian diatas diatas, hasil HPP dihitung dari jumlah bahan baku, biaya tenaga kerja, BOP tetap, dan BOP variabel, HPP untuk pesanan lemari 2 pintu dengan jumlah 2 unit adalah sebesar Rp.4.316.000 dengan kebijakan mark-up 30% yang berarti untuk per-unit laba yang di ditetapkan yakni sebesar 15%. Maka sebesar Rp5.610.000 dengan begitu penjualan untuk per unit dari set adalah sebesar Rp. 2.805.000.

3. Paket sekolah

Kemudian pada pesanan paket sekolah yang terdiri dari meja dan bangku siswa sebanyak 30 unit, lalu 1 unit meja dan kursi guru, serta 1 unit lemari 2 pintu. bahan baku yang di dikeluarkan untuk 1 paket sekolah yaitu 2 kubik kayu, maka HPP dari produk tersebut yaitu:

Biaya bahan baku	= Rp. 6.600.000	
Biaya tenaga kerja(2org)	= Rp. 2.800.000	
Biaya overhead tetap	= Rp. 600.000	
Biaya overhead variabel	= Rp. 3.360.000	+
Harga pokok produksi	= Rp. 14.360.000	

Hitungan HPP diatas dijadikan dasar penentuan harga jual. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Rijaluddin selaku pemilik usaha diketahui bahwa kebijakan *mark-up* Agil Mebel pada harga paket sekolah adalah sebesar 40%. Dengan demikian maka perhitungan harga jual adalah sebagai berikut.

Harga pokok produksi	= Rp. 14.360.000
Laba (40%)	= <u>RP. 5.744.000</u> +
Harga jual	= Rp. 20.104.000

Berdasarkan pada uraian diatas diatas, hasil HPP dihitung dari jumlah bahan baku, biaya tenaga kerja, BOP tetap, dan BOP variabel, HPP untuk pesanan 1 paket sekoah adalah sebesar Rp.14.360.000, dengan kebijakan *mark-up* 40% maka sebesar Rp.5.610.000 dengan begitu penjualan untuk per unit dari set adalah sebesar Rp. 20.104.000

Pihak agil mebel mematok laba sebesar 40% pada paket sekolah karena kuantitas dari produk yang dibuat cukup banyak dan pengerjaannya yang memakan waktu, serta membutuhkan 2 orang karyawan dalam pengerjaannya. Oleh karena itu pihak mebel mematok harga yang cukup tinggi. (wawancara, 20 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Berdasarkan penetapan harga jual furniture di atas penulis menyimpulkan bahwa, keuntungan yang diambil pihak Agil Mebel terhadap produk yang dihasilkan itu sebanyak 15% sampai dengan 40%, penetapan laba tersebut berdaarkan pada kuantitas dan lama pengerjaan furniture yang dipesan oleh konsumen.

4.2.2. Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Penetapan Harga Jual Furniture Pada Agil Mebel Di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga

Penetapan harga dalam ekonomi Islam merupakan penentuan harga dengan mendasarkan pada tata aturan moral dan etika syariah untuk mencapai tujuan dari syariah Islam itu sendiri. Syariah Islam yang *rahmatan lil'alamin* memberikan kebebasan, keleluasaan dan keluasaan ruang gerak bagi kegiatan usaha umat Islam. Sebagaimana dalam hasil wawancara penulis dengan pemilik usaha Agil Mebel:

“kami pihak Agil mebel dalam menetapkan harga selalu memberitahu pelanggan kelebihan dan kekurangan dari produk, kami juga sampaikan bahan apa saja yang akan dipakai Ketika proses pembuatan sehingga konsumen tahu bahwa apa yang mempengaruhi sehingga barang menjadi murah atau yang mahal seperti dari segi kualitas bahan karena yang kami buat sesuai dengan permintaan dan harga yang pelanggan sanggupi oleh karena itu, sebisa mungkin Ketika produknya selesai pelanggan puas dan tidak merasa kurang dengan pesannya. Karena produk yang kami buat baru akan diproses Ketika ada pesanan maka kami tidak pernah menjual pesanan konsumen kepada pihak lain, karena tiap barang punya spesifikasi yang beda beda” (wawancara, 20 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa pemilik menerapkan sifat tabligh, shiddiq atau jujur dan transparansi dalam menetapkan harga pada konsumennya, dengan menjabarkan kekurangan dan kelebihan bahan baku yang akan digunakan pada furniture pesanan pelanggan tersebut ini berarti transaksi tidak

mengandung gharar dan riba fadl serta tidak menjual pesanan konsumen pada orang lain. Sebagai mana hasil wawancara pemilik usaha, sebagai berikut

“untuk kualitas bahan baku dan kualitas furniture setiap produk itu tergantung pada permintaan dan kemampuan konsumen yang mereka inginkan dan sanggupi, maka kami pihak mebel akan menyesuaikan dengan permintaan konsumen. Sehingga kami bisa memberikan kepuasan dan jalan keluar bagi yang ingin memesan dengan kriteria bahan tertentu. Sehingga tidak ada yang merasa terzdamimi dengan hasilnya baik dari pihak penjual maupun konsumen. Jadi kami tidak membeda bedakan konsumen tapi hanya menuruti permintaan konsumen walaupun pesanan furniturnya sama. Kami itu buat furniture sesuai dengan yang di inginkan dan sesuai dengan budget yang mereka punya. “(wawancara, 20 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Dari wawancara di atas pemilik usaha mencoba mempertahankan konsumen dengan memberi jalan keluar dari permasalahan dengan memberikan solusi dengan harga yang mengikut pada kualitas barang. Ini berarti pemilik menerapkan sifat fathanah yang berarti cerdas dalam mengambil kesempatan untuk menggaet konsumen.

Penetapan harga dalam islam sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa di mana kesepakatan tersebut diridai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/ jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada

pihak pembeli. Kemudian dalam wawancara Bersama pemilik agil mebel beliau mengatakan sebagai berikut:

“selama kurang lebih sebulan ini kami sudah menerima sebanyak 5 pesanan furniture, yaitu 1 paket sekolah nah paket sekolah itu terdiri dari 30 kursi dan meja siswa, lalu 1 set meja dan kursi untuk guru kemudian 1 lemari, ini pesannya sudah tdk lama lagi selesai untuk pembayarannya itu di angsur jadikan total semuanya itu Rp.20.000.000 juta nah pihak sekolahnya sudah bayar 5 juta di awal terus pas pertengahan di bayar lagi 5 juta jadi nanti 10 jutanya diakhir bayarnya, terus ada pesanan 2 unit lemari 2 pintu, dan 2 unit meja set kalau lemari sama meja set semuanya bayar di akhir. Lalu untuk waktu pengerjaannya itu kita kasih lebih harinya, missal waktu pengerjaannya 2 minggu kita lebihkan 3 atau 4 hari. Jadi sebelum memesan tanyakan pesannya sebisa mungkin pesanan dikita itu sudah selesai.” (wawancara, 17 september 2023, Labibia. Oleh Rijaluddin)

Dari penjelasan bapak Rijaluddin dapat kita ketahui beliau bahkan memberikan kebebasan dalam pelanggan untuk membayar di waktu kapan saja asal telah ada perjanjian sebelumnya dan disepakati Bersama waktunya atau biasa disebut dengan akad istishna sehingga hal ini memberikan kepuasan serta kenyamanan pada konsumen sendiri. Sebagai mana islam memberikan kebebasan dalam melakukan transaksi jual beli selagi transaksi tersebut memenuhi aturan aturan yang telah ditetapkan oleh syariat islam dan tidak mendzalimi pelanggan dengan mematok harga yang tinggi.

Penetapan harga dalam Islam memberi kebebasan kepada pemeluknya untuk menentukan harga jual selama tidak merugikan

pembeli. Karena itu, penetapan harga jual dalam Islam biasanya diserahkan kepada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Prinsip dasar dalam Islam mengenai transaksi jual beli adalah kesepakatan antara penjual pembeli atas dasar suka sama suka.

4.3. Pembahasan Hasil Penelitian

4.3.1. Pembahasan Hasil Penelitian Penetapan Harga Jual Pada Perusahaan Agil Mebel

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli.

Pada hasil wawancara pada agil mebel, berdasarkan pada pengakuan pemilik mebel, bahan baku bersumber dari penjual kayu yang sah dan dapat dipastikan bukan barang curian atau illegal. Perusahaan ini juga membutuhkan bahan baku sebanyak

Table 4.4
Biaya bahan baku per unit

No	Produk	Harga/Unit
1	Meja Set	Rp. 1.140.000
2	Lemari 2 Pintu	Rp. 560.000
3	Paket Sekolah	Rp.6.600.000

Serta membutuhkan biaya overhead yang dibutuhkan Agil Mebel dan dapat dilihat pada table 4.4. jika dilihat dari segi persaingan

Agil Mebel dilakukan dengan sesuai dengan hukum permintaan dan penawaran, dimana harga bisa saja naik tergantung pada harga bahan baku atau bahan penolong yang ada dipasar, atau pada kualitas barang. Sehingga membuat harga jual menjadi lebih tinggi dari biasanya atau menjadi bisa saja kebalikannya.

Seperti yang di katakan Mulyadi bahwa “pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*. (Mahmud and Aras 2020). Oleh karena itu pihak Agil Mebel telah sesuai dalam menetapkan harga yang mana biaya keseluruhan produksi di tambah dengan jumlah laba yang diinginkan sehingga tercipta harga jual suatu produk untuk keberlangsungan perusahaan.

Penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan se-efektif mungkin. Berikut ini adalah proses penetapan harga jual Agil Mebel yaitu:

Tabel 4.5
Tahap Proses Penetapan Harga Jual Furniture Agil Mebel



Sumber Data Di Olah Dari Berbagai Sumber:

Keterangan:

1. Pembelian bahan baku

Pembelian bahan baku merupakan tahap awal yang dilakukan sebelum memproduksi suatu produk dan penjualan. Di tahap ini perusahaan Agil Mebel harus memahami bahan baku apa saja yang diperlukan dalam proses pembuatan furniture, dengan memahami kualitas, mutu, harga suatu bahan baku yang akan di beli. Disini Agil Mebel menggunakan dua bahan baku yang standar dan berkualitas tinggi..pada kedua bahan tersebut maka tergantung konsumen akan memilih kualitas mana yang akan mereka pakai untuk pesanan furniture mereka (wawancara, 17,September 2023. Rijaluddin)

2. Produksi

Dalam kegiatan ini perusahaan Agil Mebel wajib menghitung berapa total biaya yang dikeluarkan dalam melakukan kegiatan produksi yang baru saja dihasilkan. Kegiatan ini diperlukan ketelitian karena dalam hal ini perhitungan yang dilakukan tidak hanya jumlah harga biaya bahan baku saja yang dihitung, tetapi ada beberapa hal lain yang harus diperhitungkan, yaitu sebagai berikut:

- a. Cek biaya tital bahan baku
- b. Cek biaya produksi
- c. Cek biaya transportasi
- d. Cek biayalain lain lain
- e. Cek biaya total

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat diketahui bahwa cek total baiaya perlu diperhatikan perusahaan Agil Mebel, kerana biaya total inilah yang menentukan harga jual furniture tersebut.

3. Keuntungan yang diinginkan

Kegiatan ini dilakukan ketika setelah mengitung total biaya yang dikeluarkan dalam suatu kegiatan produksi. Keuntungan yang di ambil oleh Agil Mebel memang sudah baik. Dalam pengambilang keuntungan yang dilakukan oleh perusahaan sebanyak 15-40% dari harga pokok. Hal ini guna untuk mempertahankan kelanjutan usaha.

4. Penetapan harga

Proses penetapan harga dalam tahap ini merupakan tahap yang sangat penting setelah beberapa tahapan yang dilakukann oleh

perusahaan diatas. Setelah semua kegiatan sebelumnya terlaksana langkah selanjutnya adalah menetapkan harga jual.

Pada penetapan harga jual Agil Mebel juga mempertimbangkan ke-4 metode penetapan harga jual yaitu

1. Metode Penetapan Harga Berbasis Permintaan. Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba dan persaingan. Pada agil mebel permintaan produk yang paling banyak pesannya ialah pada lemari baju, sehingga perusahaan memberikan pilihan pada konsumen untuk memilih kualitas yang akan diberikan tergantung pada kemampuan konsumen.
2. Metode Penetapan Harga Berbasis Biaya Dalam metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Pada Agil Mebel sendiri Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutup biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba.
3. Metode Penetapan Harga Berbasis Laba Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan. Pada agil mebel laba di tetapkan mulai dari 15-40% tergantung pada kualitas dan kuantitas yang berikan.

4. Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau, laba, harga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing. Dalam pengaplikasiannya Agil Mebel membandingkan harga harga yang di tetapkan oleh pesaing kemudian menetapkan harga yang tidak jauh berbeda dengan mereka dengan Agil Mebel tetap mengutamakan kualitas, sehingga menciptakan pola pikir konsumen “lebih baik menambah sedikit dan kualitasnya bagus dibanding murah tapi tidak memuaskan”.

Dengan pemberian laba sebesar 15-40% dari produk furniture yang dihasilkan oleh Agil Mebel Berdasarkan hasil wawancara juga diketahui bahwa kebijakan perusahaan melakukan pembebanan 15-40% *mark up* pada harga jual dengan berbagai pertimbangan. Pertama adalah bertahan hidup. Agil Mebel menetapkan laga dengan tujuan untuk mempertahankan kualitas produknya daripada menekan pembiayaan yang berujung pada turunnya kualitas. Karena kualitas yang turun akan membuat kepuasan dan loyalitas pelanggan berkurang. Oleh karenanya, perusahaan mengambil kebijakan *mark up* 15-40% yang mana harga akan sesuai dengan kualitas yang diberikan. Alasan berikutnya adalah Agil Mebel bertujuan untuk memaksimalkan laba yang dihasilkan.

Seperti yang telah dijelaskan pada bab dua bahwa harga yang ditetapkan pada suatu produk adalah bersesuaian dengan seberapa

besar biaya produksi yang dikeluarkan. Olehnya itu agil Mebel dalam menetapkan harga sesuai dengan biaya produksi yang di keluarkan.

4.3.2. Pembahasan Hasil Penelitian Pandangan Ekonomi Syariah Terhadap Penetapan Harga Jual Furniture Pada Agil Mebel Di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga

Agama Islam senantiasa mendorong para pemeluknya untuk melakukan berbagai kegiatan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dalam rangka menegakan agama yang *rahmatan lilalamin*. . Tentu saja kegiatan usaha itu diniatkan dalam rangka mencari karunia Allah berupa rezeki yang halal. Melalui berbagai bentuk transaksi saling menguntungkan yang berlaku di masyarakat tanpa melanggar ataupun merampas hak-hak orang lain secara tidak sah.

Etika bisnis Islam memberikan penjelasan bahwa perilaku bisnis yang sesuai dengan Al-Qur'an harus memenuhi kriteria-kriteria diantaranya adalah dapat bermanfaat bagi kemaslahatan umat manusia dan mendatangkan keberkahan serta rizki bagi semua pihak. (Eva Trisnawati, Abdul Wahab 2021). Ada empat sifat Nabi dan Rasul dalam membina umatnya untk kegiatan ekonomi. Keempat hal tersebut adalah: *Shiddiq* (benar), *Tabligh* (menyampaikan kebenaran), *Amanah* (terpercaya), *Fathonah* (cerdas).

1. Siddiq

Srijanti 2007 dalam (Eva Trisnawati, Abdul Wahab 2021) *Shiddiq* artinya benar (kejujuran). Bukan hanya perkataannya yang benar, tapi juga perbuatannya juga benar (Sejalan dengan

ucapannya). Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas. Tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada fakta, tidak bekhianat, serta tidak pernah ingkar janji dan lain sebagainya. Shidiq (jujur) dapat diartikan adanya kesesuaian/keselarasan antara apa yang disampaikan/diucapkan dengan apa yang dilakukan/kenyataan yang ada. Kejujuran juga memiliki arti kecocokan dengan kenyataan atau fakta yang ada (Srijanti, 2007). Dalam AlQur'an, keharusan bersikap jujur dalam berdagang, berniaga dan atau jual beli, sudah diterangkan dengan sangat jelas dan tegas yang antara lain kejujuran tersebut –di beberapa ayat– dihubungkan dengan pelaksanaan timbangan, sebagaimana firman Allah SWT:. (Q.S Al An'am(6): 152).

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ذَلِكُمْ وَصَلِّكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

...Sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Apabila kamu berbicara, lakukanlah secara adil sekalipun dia kerabat(-mu). Penuhilah pula janji Allah. Demikian itu Dia perintahkan kepadamu agar kamu mengambil pelajaran.”(Kemenag 2019)

Usaha agil mebel telah jujur dalam praktik jual belinya dengan memberitahu pelanggan apa kekurangan dan kelebihan dari furniture

yang dipesannya sehingga konsumen mengetahui di awal seperti apa pesannya nanti .

2. Tabligh

Dilihat dari makna katanya, tabligh sendiri memiliki makna yang berarti penyampaian atau menyampaikan. Sedangkan secara istilah, tabligh merupakan kegiatan menyampaikan ajaran Allah dan Rasul kepada orang lain ataupun umat muslim. Dalam perihal ini, hukum tabligh sendiri tercantum dalam QS. Al Maidah ayat 67:

يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا
بَلَغْتَ رِسَالَتَهُ وَاللَّهُ يَعْصِمُكَ مِنَ النَّاسِ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي
الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ

Wahai Rasul, sampaikanlah apa yang diturunkan Tuhanmu kepadamu. Jika engkau tidak melakukan (apa yang diperintahkan itu), berarti engkau tidak menyampaikan risalah-Nya. Allah menjaga engkau dari (gangguan) manusia. Sesungguhnya Allah tidak memberi petunjuk kepada kaum yang kafir (Kemenag 2019)

Selain jujur pemilik usaha menerapkan sifat tabligh yaitu menyampaikan segala informasi yang dibutuhkan konsumen terkait tentang pesannya.

3. Amanah

Amanah merupakan kebalikan dari hianat yakni dapat dipercaya, Dapat dipercaya, bertanggung jawab, juga bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Menyelaraskan nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya. Setiap

pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara otomatis terbebani di pundaknya

Dalam usahanya pemilik usaha selalu berusaha untuk selalu menepati tenggat waktu yang telah di tentukan untuk lama pengerjaan. Sehingga konsumen merasa dilayani dengan baik. Namun walaupun begitu terkadang ada kendala yang membuat pesanan terlambat pengiriman. Sehingga pemilik menginfokan terlebih dahulu kepada konsumen bila pesannya akan terlambat.

4. Fathanah

Fathanah artinya cerdas. Dalam menyampaikan 6 ribu lebih ayat Al Qur'an kemudian menjelaskannya dalam puluhan ribu hadits membutuhkan kecerdasan yang luar biasa. Nabi harus mampu menjelaskan firman-firman Allah kepada kaumnya sehingga mereka mau masuk ke dalam Islam. Nabi juga harus mampu berdebat dengan orang-orang kafir dengan cara yang sebaik-baiknya. Dapat diartikan yakni sebagai seorang pengusaha harus cerdas dan bijaksana, dalam kata lain adalah pengusaha harus mengerti, memahami, menghayati secara mendalam segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. Serta mampu memberikan solusi dari persoalan yang dihadapinya

Penetapan harga dalam Islam memberi kebebasan kepada pemeluknya untuk menentukan harga jual selama tidak merugikan

pembeli. Karena itu, penetapan harga jual dalam Islam biasanya diserahkan kepada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Prinsip dasar dalam Islam mengenai transaksi jual beli adalah kesepakatan antara penjual pembeli atas dasar suka sama suka.

Dalam ekonomi Syariah tidak boleh terdapat unsur unsur yang dapat membatalkan proses jual beli seperti:

1. Bahan baku tidak mengandung unsur gharar, mebel sendiri menggunakan bahan baku kayu, sekarang ini bahan baku kayu cukup sulit didapatkan, sehingga banyak perusahaan yang menggunakan kayu illegal dalam produksinya. Di Agil Mebel sendiri menggunakan bahan baku kayu yang bersumber dari penjual kayu yang ada di kelurahan labibia dan dikelola oleh bapak Sulaiman, yang mana kayu kayu yang beliau jual merupakan kayu yang ia beli dari masyarakat sekitar yang menjual pohon kayu-nya. Oleh karena itu bahan baku yang digunakan pada Agil Mebel tidak mengandung unsur yang membuat mebel tersebut bernilai haram sistemnya.
2. Tidak mengandung Najasy atau manipulasi pasar. Karena konsumen yang datang untuk memesan barang memang telah menentukan barang apa yang akan dia butuhkan dan beli. Sehingga tidak perlu terpaku pada tren pasar yang ada.
3. Kemudian tidak mengandung bahan yang diolah menjadi barang haram, furniture sendiri merupakan perlengkapan yang didesain untuk membantu kebutuhan manusia dan dapat diketahui kegunaan

barang ada dihasilkan merupakan barang yang bukan untuk barang haram. Dan

4. Tidak menjual barang yang sudah menjadi pesanan orang lain. Hal ini karena setiap furniture yang diinginkan konsumen pasti berbeda bentuk dan spesifikasinya serta pihak Agil Mebel juga harus menjaga kepercayaan konsumen dan citra perusahaan agar konsumen tidak berpaling . sehingga Agil Mebel tidak menjual pesanan konsumen pada orang lain

Kegiatan manusia untuk mencari karunia Allah SWT lewat berdagang dilakukan untuk mencari keuntungan. Dalam hukum Islam tidak ada batasan tertentu tentang seberapa besar seorang pebisnis boleh mengambil untung. Rasulullah Saw. pernah membeli seekor kambing dengan keuntungan 100%. Di lain kisah, sahabat Zubair ibn ‘Awwam membeli sebidang tanah dengan harga 170.000 kemudian anaknya, Abdullah ibn Zubair menjual kembali tanah tersebut dengan harga 1.600.000, artinya Abdullah bin Zubair menjual lebih dari 9 kali lipat.

Sebagaimana yang telah di singgung pada bab dua, diceritakan oleh Urwah Al-Bariqi yaitu:

دَفَعَ إِلَيَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِينَارًا لِأَسْتَرِي لَهُ شَاةً
فَأَسْتَرَيْتُ لَهُ شَاتَيْنِ فَبِعْتُ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَحِجَّتُ بِالشَّاةِ وَالدِّينَارِ إِلَى
النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرَ لَهُ مَا كَانَ مِنْ أَمْرِهِ فَقَالَ لَهُ بَارَكَ اللَّهُ
لَكَ فِي صَفْقَةِ يَمِينِكَ

Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam memberikan kepadaku satu dinar untuk membeli seekor kambing untuknya, aku pun membelikannya dua kambing lalu aku menjual salah satu dari keduanya seharga satu dinar dan aku menemui Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam dengan membawa satu ekor kambing dan satu dinar. Lalu ia menceritakan kepada beliau tentang apa yang ia perbuat, maka beliau pun bersabda: "Semoga Allah memberkahi transaksi jual belimu."

Pendapat lain seperti Ibnu 'Arabi mengatakan bahwa pengambilan keuntungan harus melihat etika pasar. Tidak boleh mengambil untung terlalu besar. Karena jual beli adalah bagian dari akad mu'awadhah, yakni akad tukar menukar. Artinya ketika mengambil keuntungan yang terlalu besar maka hal tersebut sudah jatuh pada perbuatan mengambil harta orang lain dengan cara batil, bukan kategori tukar menukar. (Opopjatim 2020)

Dari berbagai penjabaran di atas maka dapat kita ketahui bahwa dalam menetapkan keuntungan yang diinginkan, tidak ada batasan dalam penetapannya. Akan tetapi penetapan harga dan keuntungan yang ditetapkan harus sesuai dengan permintaan dan penawaran yang ada di pasar. Sehingga tidak dapat menimbulkan keadaan pasar yang tidak sehat.

Menurut pandangan ekonomi syariah, rukun jual beli dan sistem penetapan harga pada agil mebel telah terpenuhi. Sebab pihak agil mebel menetapkan harga yang tidak berlebihan dan masih dalam jangkauan pasar yang ada dikelurahan Labibia dan sekitarnya dalam artian tidak mendzalimi pembeli dan tidak mendzali diri sebagai penjual. serta dalam proses akadnya penjual dan pembeli telah

menyepakati harga yang akan di bayarkan. Dan dengan system pembayaran yang menggunakan system istishna. Sebagai penutup, Islam tidak memberikan batasan tertentu dalam mengambil untung. Islam hanya memberikan etika bisnis bagi pelaku usaha dan konsumen.

